

DIRU-SARRERA ITURRIAK

Gure enpresak argizari honek erosten du prezio baxu batetik, kontuan hartuta honen tratamenduaren kostuak ez direla altuak, bere salmentan irabazi handiak izaten ditugu materia primaren erosketa eta produktu finalaren salmenta prezioa konparatuz, bere prezioagitik salmenta erraza izango da.

Honetaz aparte aurkitu ahal dira ere enpresak antolatutako sukaldatzeko kurtsoak, hauetan gure produktuak erabiltzen jakiten chef batek emango ditu, gure produktuaren erabilera guztiak garatu nahi dituzten pertsonentzako, postreak eta beste erabilerak erakusten dira kurtsoaren barruan, honek asteburuetan ematen da eta bere prezioa klase bakoitzan ordaintzen da. Gure produktua normalean merkatuan 9,50 €/kilo saltzen da, merkeagoz erosten dugunez duk 8 €/kilo saltzen dugu, salmenta handian deskontuan aplikatzen ditugu.

Honetaz aparte gure enpresak 2 pasatzen direnean egiten du 10 mila euro premio batek abenduan, honek azarotik urtarrilera egoten da aktibo, erle argizariko pote bakoitzean 5 digituko zenbaki bat egongo da, honek gaboketako loteriareren premiatutako zenbakiaren azken 5 zenbakiekin koiziditzen badu premia irabazten da, promozio honek ematen digu diru ingresu gehiago urteeko azken hilabeteetan pertsonak pote asko erosten dituztelako.

Gure produktua masan ere saltzen da beste enpresetara, hauek guri pedidoak eskatzen dizkigute, pedidoa egin eta gero presupuesto bat sortzen dugu enpresak eskatutako kantidadarekin, honek onartzen denean albarana preparatzen da eta azkenik faktur bidaltzen da eskaerarekin. Honek enpresetako salmenta (B2B) modeloa deitzen da, honek ingresuen parte handi bat osatzen du.

Beste enpresak normalean gure produktua haien produktuetan aplikatzen dute irudi jasangarriago bat emateko, honek opilgintza sektoreko enpresak erosten dute nagusiki. Honi masan saltzean produktua prezio merkeago bat ematen zaio merkatuetako prezioarekin konparatuz.